

Comunicato Stampa

21.05.2019

Obiettivi di crescita e visione positiva dei trend nel meeting della rete commerciale Italia di Master Italy.

L'ascolto attento delle esigenze nelle diverse aree del mercato, rinvenienti direttamente dall'ascolto continuo dei serramentisti italiani, è da sempre per il gruppo **Master**, alla base delle sue politiche commerciali e di sviluppo del prodotto. Per questo motivo il meeting annuale con agenti e promoter tecnici della rete commerciale Italia, rappresenta ormai un appuntamento fondamentale per fissare le linee programmatiche di sviluppo per l'anno in corso e per quello a venire.

“**Nel meeting 2019**, tenutosi giovedì 9 e venerdì 10 maggio come sempre con il contributo attivo dei responsabili dell'ufficio customer service e dei referenti delle diverse aree aziendali, dalla produzione al marketing, abbiamo innanzitutto aperto il confronto sull'andamento del business nel 2018 puntando a condividere azioni da implementare e linee guida per il raggiungimento degli obiettivi 2019”, sono le parole di **Massimo Demarinis**, Area Manager Italia di Master Italy.

“Abbiamo approfittato dell'incontro inoltre, per aggiornare agenti e promoter tecnici sui **nuovi prodotti in rampa di lancio**, che sono stati illustrati dal direttore tecnico di MasterLAB **Lorenzo Lafronza**, ma anche per fare un utile confronto tecnico e di mercato sugli ultimi articoli lanciati negli ultimi 24 mesi. Analizzare l'andamento del business per aree, canali distributivi e famiglie merceologiche e confrontarsi sulle soluzioni che possiamo offrire ai nostri clienti, anche alla luce delle importanti sfide che stiamo affrontando nel campo della digitalizzazione aziendale con il **catalogo on line** e il **configuratore di prodotto**, ha rappresentato un importante focus del meeting 2019 della rete commerciale Italia”, ci ha detto il **CEO del Gruppo Master Michele Loperfido**.

“Confronto e attenzione alle osservazioni che ci giungono dalla nostra stessa forza vendita, che quest'anno abbiamo ulteriormente potenziato con l'ingresso nel team di **Antonello Soro**, promoter tecnico in Sardegna e **Angelo Tavilla**, agente per l'Emilia Romagna in collaborazione con **Walter Francesetti**, sono alla base di ogni nostra politica commerciale che punterà sempre alla piena soddisfazione delle esigenze dei serramentisti e dei nostri partner della distribuzione sparsi su tutto il territorio nazionale”.